

CAI
SA

- 7003

Approvisionnement
et Services Canada

You asked us about... standing offers

3 1761 1170945 7

JUL 15 1985

University of Toronto

Canada

As you know...

Any individual or firm, no matter how large, how small or where located in Canada, has the right to apply to do business with the federal government. We encourage you to read this publication which is one in a series designed to help you do business with us - the Supply Administration of Supply and Services Canada (SSC).

What are they?

A standing offer is not a contract. It is an agreement whereby government departments and agencies may deal direct with suppliers on an as-and-when-ordered basis, at a pre-arranged price (or pricing methods), under fixed terms and conditions and during a specific time period. Only when a call-up (order) against the agreement is made can a contract be said to exist.

When are standing offers used?

They are used primarily for procuring pharmaceutical and plumbing supplies, repair and maintenance services for equipment, professional services and data-processing supplies and services, and are usually restricted to products and services available through outlets located near users.

How do they work?

Once a standing offer is established, no obligation exists on the part of the government until a user places a call-up which then becomes the acceptance of the offer and this effects the contractual commitment. Although realistic estimates of quantities and values are determined for each standing offer, the Crown is not bound to contract for any or all of the estimated usage.

Are there different types?

There are four:

- **National Master Standing Offers (NMSO)** - national in scope, usable by many departments or agencies;
- **National Individual Standing Offers (NISO)** - national in scope, usable by only one department or agency;

- **Regional Master Standing Offers (RMSO)** - regional in scope, usable by many departments or agencies, normally located within the SSC regional supply area; and
- **Regional Individual Standing Offers (RISO)** - regional in scope, usable by only one customer department or agency.

Are there special source lists?

No, there are no special source lists for standing offers; bids are solicited in the usual manner from potential suppliers on SSC's source lists.

A final word

Every large organization must have some rules and regulations governing its business transactions; on occasion - and especially at first sight - these can seem to be daunting. We hope this publication will reassure you and that it, along with the others in the *You asked us about...* series, will prove helpful to you. Please call us if we can assist in any way - we're here to help. For those readers who are not yet doing business with us, we hope we may have the pleasure of adding your name to our lists of qualified suppliers in the very near future.

For more information, please contact:

Corporate Relations Branch
Supplier Relations Section
14A1, Phase III
Place du Portage
Hull, Quebec
K1A 0S5
(819) 997-2686

Published under the authority of the
Minister of Supply and Services
Government of Canada

This publication was prepared by
Corporate Relations Branch
Supply Administration
Supply and Services Canada (SSC)

© Minister of Supply and Services
November 1984

Cat. No. P35-20/11-1984
ISBN 0-662-53367-4



Parlons de... ce qu'est une offre permanente

Comme vous savez...

Toute personne ou entreprise, quels que soient sa taille et son lieu d'exploitation au Canada, a le droit de demander de faire affaire avec le gouvernement fédéral. Nous vous encourageons à lire cette publication qui fait partie d'une série destinée à vous aider à transiger avec nous, de l'administration des Approvisionnement et Services Canada (ASC).

Est-ce un contrat?

Non, une offre permanente n'est pas un contrat. Il s'agit plutôt d'un accord en vertu duquel les ministères et organismes fédéraux peuvent traiter directement avec des fournisseurs au fur et à mesure qu'ils ont un besoin à combler et ce, à des prix ou selon un mode d'établissement de prix convenus à l'avance, suivant des clauses et conditions et pour des périodes de temps préétablies. En fait, c'est la commande directe en vertu de l'entente qui établit le contrat.

Pourquoi des offres permanentes?

Les offres permanentes sont habituellement réservées aux produits et services qu'on peut obtenir à des points de vente situés à proximité des utilisateurs. On y a recours notamment pour les produits pharmaceutiques, les fournitures de plomberie, les services de réparation et d'entretien du matériel, les services professionnels ainsi que les fournitures mécanographiques et les services d'informatique.

Comment fonctionnent-elles?

L'établissement en soi d'une offre permanente ne constitue pas un engagement contractuel tant que le ministère ou l'organisme utilisateur n'a pas adressé de commande directe. Pour chaque offre permanente, on établit, en règle générale, des prévisions réalistes quant aux quantités requises et à la valeur globale des commandes. Toutefois, le gouvernement n'est nullement obligé de passer des contrats pour une quantité quelconque du produit, voire la quantité totale qu'il prévoit utiliser.

Les types d'offres permanentes

Il en existe quatre catégories :

- **l'offre permanente principale et nationale (OPPN)** peut être utilisée par nombre de ministères ou d'organismes à l'échelle nationale ;

- **l'offre permanente individuelle et nationale (OPIN)** ne peut être utilisée que par un seul ministère ou organisme, mais à la grandeur du pays ;
- **l'offre permanente principale et régionale (OPPR)** peut être utilisée à l'échelle régionale par nombre de ministères ou organismes situés dans un même secteur régional d'approvisionnement d'ASC ;
- **l'offre permanente individuelle et régionale (OPIR)** ne peut être utilisée que par un seul ministère ou organisme, à l'échelle régionale.

Des listes spéciales de fournisseurs?

Non. On utilise les listes courantes de fournisseurs pour solliciter des offres aux fins d'en établir une permanente.

Cela dit...

Tout grand organisme doit forcément établir des règles et règlements régissant ses opérations commerciales. À première vue, ceux-ci peuvent sembler intimidants. Aussi espérons-nous que cette publication et les autres de la série *Parlons de...* sauront vous rassurer et surtout, vous être utile. Sans doute aurez-vous encore des questions à éclaircir. N'hésitez pas à communiquer avec nous, nous sommes là pour vous aider! Quant aux lecteurs qui ne font pas encore affaire avec nous, nous espérons avoir bientôt le plaisir d'ajouter leur nom à nos listes de fournisseurs qualifiés.

Pour de plus amples informations, s'adresser à :

La Direction des relations publiques
Section des relations avec les fournisseurs
14A-1, Phase III
Place du Portage
Hull (Québec)
K1A 0S5
(819) 997-2686

Publication autorisée par le
Ministre des Approvisionnement et Services
Gouvernement du Canada

Ce dépliant a été préparé par la
Direction des relations publiques
Administration des Approvisionnement
Approvisionnement et Services Canada

© Ministère des Approvisionnement et Services
novembre 1984

N° de cat. P35-20/11-1984
ISBN 0-662-53367-4